Fuß-Wellness

Summer in the City!

Welche Produkte sind die professionellen Begleiter für heiße Sommertage? Kein Problem, wenn Sie den Kunden nur professionell auf die schönste Zeit im Jahr mit individueller Pflege vor- als auch nachbereiten und das entsprechende Produkt mit auf den Weg geben. So können Sie doppelt punkten und das Sommerloch ist für Sie kein Thema.

Sonnenpflege, leichte Fußlotions, erfrischende Fußbäder, coole Fußsprays, kühlende Eisgele, Prophylaxe-Produkte für das Schwimmbad, reichhaltige Schrundenpflege nach langen Strandspaziergängen und eine vitalisierende Fußmaske für strapazierte Fußhaut – die Auswahl ist riesig. Worauf kommt es an?

Sensibilisieren

Sensibilisieren Sie Ihre Kunden dahingehend, dass diese ihre Füße rechtzeitig auf den Sommer vorbereiten, indem sie bereits ab dem späten Frühjahr im Abstand von 4 Wochen regelmäßig zu Ihnen kommen. Das erleichtert Ihnen als Fußpfleger die Arbeit und bietet dem Kunden immer wieder die Möglichkeit, neue Produkte kennen zu lernen.

Füße kühlen

Fußbäder sollten im Sommer eher eine kühlende Tendenz haben. Überraschen Sie hier doch mit einem Fußbad, das Sie z. B. mit einigen Spritzern Zitronensaft und frischen Zitronenscheiben anreichern. Alternativ bieten sich hierzu auch fertige Wellnessfußbäder an, z. B. das „two in one"-Spezialbad von Maurice foot´n care, das mit Extrakten exotischer Früchte die Haut gleichzeitig beruhigt und regeneriert. Das enthaltene Meersalz hat einen Peeling-Effekt und verfeinert das Hautbild (www.maurice-trading.com).

Sonne satt

Sonnenstrahlen zeigen Ihre Wirkung auch an den Füßen. Da Sonne die Haut verstärkt austrocknet, ist es wichtig, Füße mit viel Feuchtigkeit zu versorgen, am besten mit einem Produkt mit Depotwirkung, z. B. einer Spezialmaske mit Langzeitwirkung. Diese eignet sich zur intensiven Pflege stark strapazierter Fußhaut nach einem langen Sommertag. Mit einem Urea-Anteil von 10 %, den Vitaminen A und E sowie hochwertigem Mandelöl und Sheabutter erfahren Füße eine schnelle Regeneration des Hautschutzmantels (z. B. Urea 10 % Foot Mask von LCN www.wilde-group.com). Beruhigende Komponenten wie z. B. Panthenol oder Allantoin entspannen die beanspruchte Haut. Messerspatendick aufgetragen und mit einer Folie umwickelt können die Wirkstoffe tief in die Haut eindringen. Reste können abgenommen oder einmassiert werden.

Frische pur

Zur Stabilisierung der Hautflora und auch zum Desodorieren eignen sich leichte Fußpuder wie z. B. der Seidenpuder von Dr. Hauschka, in dem echtes Reinseidenpulver verarbeitet wurde. Heilpflanzenauszüge aus Salbei, Enzian und Eichenrinde, verbunden mit dem Duft nach frischem Moos, bieten Ihren Kunden ein Produkt, das auch am gesamten Körper zum Einsatz kommen kann (www.wala.de).

Bei hohen Temperaturen kommen als Abschlusspflege leichte Texturen infrage, die entlasten und kühlen. Für geschwollene Füße eignen sich erfrischende und entspannende Produkte, z. B. Gel défatigante pour les jambes von Mavala. Dieses Entspannungsgel schenkt den Füßen Ihrer Kunden neue Vitalität und Energie. Das gleiche Produkt ist auch als Emulsion erhältlich (www.mavala.de). Heiße und müde Füße bedürfen einer Extraportion Kühlung. Hier können Sie nach der Fußpflege mit einer Eiswürfelfußmassage überraschen und mit einem Ice-Gel, z. B. Crystal Ice, einem Cremegel aus der Serie „Pedix" von alessandro. Durch die Kraft der Algen im Marina-Vital-Komplex wird die Haut effektiv versorgt und angenehm leicht gekühlt (www.alessandro.de). Innovative Texturen wie z. B. beim schnell einziehenden, knisternden Eis-Schaum-Gel Foot Fizzy Gel von Saicara aus der Serie heavenly care überraschen den Kunden angenehm. Das Gel kühlt und erfrischt heiße, müde und juckende Füße (www.saicara.de).

Trockene Füße

Sommersaison ist auch Schwimmbadsaison. Schwitzende Füße benötigen jetzt eine Extraportion Pflege. Im feuchtwarmen Millieu siedeln sich sehr schnell Bakterien an, die einen Fußpilz begünstigen können. Klären Sie Ihre Kunden hier mit einer Spezialbroschüre auf und empfehlen Sie Produkte, die prophylaktisch eingesetzt werden können, z. B. Mykotect von Catherine. Die erfrischende Tinktur aktiviert den Zellschutz und stärkt die Barrierefunktion der Haut (www.catherine.de)

Profi-Tipp

"Make-Up" für Beine und Füße

Ihre Kundin hat einen Abendtermin. Zaubern Sie z. B. mit Poudre Brillante Soleil von Maria Galland einen Hauch Sommer auf ihre Beine und Füße. Benutzen Sie hierzu einen breiten Kosmetikpinsel und beginnen Sie nach der Grundierung, den Farbpuder von innen nach außen zu verteilen. Mit einem dicken Puderpinsel nehmen Sie Reste ab. Verkaufen Sie diese „Brillanz" zum Nachpudern für die Handtasche (www.maria-galland.com).

Extra! Depilation

Haarentfernung kann für ein Zusatzplus in Ihrer Sommerkasse sorgen. Die Depilation, z. B. mit Wachs, ist eine sehr effektive und vor allen Dingen schnelle Enthaarungsmethode. Verschiedene fruchtige Duftrichtungen bieten dem Kunden eine Vielfalt an Möglichkeiten. Neben den Beinen können auch Fuß- und Zehenrücken gut mit depiliert werden, sollten Frauen an dieser Stelle behaart sein. Auch hier ist das Produkt für Zuhause nicht zu vergessen, z. B. Hair Stop Kühlendes Feuchtigkeits-Gel von alessandro nach der Beinenthaarung. Der pflanzliche Capislow Komplex reduziert das Haarwachstum um 35 % und verlangsamt die natürliche Stoffwechselaktivität beim Haarwuchs

Nach dem Urlaub

Jetzt könnten Schrunden ein Thema sein. Nach langen Strandspaziergängen im Sand und ausgiebigem Sonnenbaden ist die Fußhaut besonders strapaziert und benötigt ein Extra an Pflege. Schrunden sind lineare Einrisse in der Haut, die hauptsächlich am äußeren Fersenrand und an der Fußsohle zu finden sind. Die Produkte für diesen Problembereich sollten reichhaltig sein und Inhaltsstoffe berücksichtigen, die die Hautstruktur verbessern, wie z. B. Nachtkerzenöl und feuchtigkeitspendendes Urea, zu finden z. B. in Schrundenwunder von Guderma (www.fusspunkt.de). Schrundenpflege auf Cremeschaumbasis bietet eine Alternative zur Creme.

Sha la la, shellac!

In jedem offenen Schuh sind Lacke ein absolutes Muss und lackierte Fußnägel ein echter Eyecatcher. Natürlich nur, wenn die Nägel auch fein säuberlich und präzise lackiert sind. Bieten Sie Ihren Kundinnen doch mal die trendy Lackierung „Shellac“ – aufzutragen wie ein Nagellack, haltbar wie ein Gel, da lichtgehärtet. Und abzulösen in wenigen Minuten (www.maha-cosmetics.com). Ihre Vorteile, die Sie direkt an Ihre Kundin weitergeben können: schnelle und einfache Verarbeitung, kurze Trocknungszeit, perfektes Hochglanz-Finish, lange Haltbarkeit (ca. 14 Tage), keine Kratzer, große Farbauswahl.

Hier unsere Step by Step-Anleitung

Step 1: Nach gründlicher Reinigung des Nagels einen transparenten Base-Coat auftragen und für 10 Sekunden in der UV-Lampe trocknen

Step 2: Eine dünne Schicht UV-Color Coat in der Wunschfarbe auftragen und in der Lampe trocknen. Für ein verstärktes Farbergebnis ein zweites Mal wiederholen

Step 3: Zum Schluss mit UV-Top Coat versiegeln und austrocknen

Step 4: Dispersionsschicht mit Cleaner und einem Spezialpad entfernen. Die Nägel erstrahlen in neuer Farbbrillanz.

Fotos: cnd/maha-cosmetics

Kühle Preise in heißen Zeiten

So kalkulieren Sie richtig

- Peelings zwischen 2.- und 3,- €
- Depilationspakete für Beine ca. 33.- €, Knie- und Unterschenkelbereiche ca. 23.- €
- Shellac-Lackierungen liegen bei 35.- bis 45.- € pro Sitzung.
- Lackierungen sollten Sie generell mit einem Aufpreis von ca. 5.- € veranschlagen.
- Stylen (Nail Art) bewegt sich zwischen 11.- und 13.- € bzw. sollte auch je nach Aufwand kalkuliert werden.
- Zehenringe und Gold-Sprays könnten Sie als Service kostenlos dazu geben, wenn der Kunde regelmäßig kommt, ansonsten wäre Zehenschmuck zwischen 4.- und 7.- € zu kalkulieren.
- Lichthärtende French Pediküren können mit 3.- bis 4.- € pro Nagel veranschlagt werden.

Schäume ziehen schnell in die Haut ein und hinterlassen keinen Fettfilm. Die atmungsaktive Pflege ist Sahne für beanspruchte Füße und bietet sich für die Urlaubsnachsorge regelrecht an, z. B. mit der Aktiv Schaum-Creme Foot aus der Serie SkinCair by Allpresan (www.allpresan.de). Allem voran steht das Peeling, das Sie auch frisch aus Meersalz und Zucker zubereiten und Ihrem Kunden in einer sonnengelben Schale präsentieren können.

Werbetrommel rühren

Machen eine Sommeraktion, bei der Sie unter allen Fußpflegebuchungen, die in einen bestimmten Zeitraum getätigt werden, einen „Auszeit“-Tag in einem Hotel verlosen. Dass dieser fußspezifisch ausgerichtet sein sollte versteht sich von selbst. Auch eine Fußparty kann sich zum City-Gespräch entwickeln. Laden Sie hierzu ausgewählte Kunden ein (ca. 10 pro Abend) und veranstalten Sie eine Party. Einladungskarten hierzu unter www.kawohl.de. Vom Fußbad übers Peeling, von der Maske zur Packung, von der Grundierung zur Lackierung dürfen sich Kunden unter Ihrer Anleitung gegenseitig behandeln und Spaß haben. Ein kleiner Unkostenbeitrag von 10.- bis 15.- € pro Person schließt die Produkte und ein Getränk sowie Snacks mit ein.

Zusatzgeschäfte

Was könnten sie noch im Angebot haben, womit sich zusätzliche Einnahmequellen erschließen? Das können leichte Flip Flops in verschiedenen Farben mit pfiffigen Blütenmotiven sein (www.stylight.de). Für lange Partynächte und ausgiebige Shoppingtouren sind die unsichtbaren Jelly Pads ideal (www.artdeco.de), die in den Schuh eingelegt werden. Die Gelpolster verhindern ein Brennen der Fußsohlen und sind auch bei High-Heels ideal. Unter dem Titel „Summer in the City“ können Sie Tipps in einer Broschüre bereithalten, die nicht nur das fußspezifische Beautyprogramm betreffen, sondern vielleicht auch Tipps aus dem Eventbereich enthalten.

Die Autorin

Die Wellnessberaterin und Entspannungstrainerin **Ursula Maria Schneider** (IHK zertifiziert) beschäftigt sich seit vielen Jahren mit innovativen Fußmassagetechniken. Als Inhaberin von Drehpunkt Fuß arbeitet sie eng mit Fußpflegern, Kosmetikern, Podologen und der Industrie zusammen.